# 2024年导购实践报告总结(优质9篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-06-18

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。导购实践报告总结篇一转眼又是一年暑假,又是两个月的...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**导购实践报告总结篇一**

转眼又是一年暑假,又是两个月的实践机会。我想要更贴近社会，丰富自己的社会经验，使自己对社会有更深的认识，学到课本之外的知识与技能，使自己能适应社会，适应自己所学习的专业的领域的应用，使自己进一步成长。所以我去参加了社会实践。

我找到的工作是当一名导购，“导购”顾名思义指导引领顾客购物，我们要向顾客推荐适合顾客年龄，品味，风格的一系列衣服，使顾客喜欢从而去试穿，最后高兴的买到自己喜欢的衣服。我在实习单位是一名导购，“导购”顾名思义指导引领顾客购物，我们要向顾客推荐适合顾客年龄，品味，风格的一系列衣服，使顾客喜欢从而去试穿，最后高兴的买到自己喜欢的衣服。一般上班前有3天试工期，第一天去会有人教怎样叠衣服，怎样放衣服，怎样喊口号，怎样买单等。我在试工第一天，先要交100押金和身份证复印件，后来才开始上班，店长让我去二楼开始培训，先教我叠衣服，如衬衫，外套，裤子等；还教我怎么认裤子的尺码，女裤从25-30男裤从27-34上衣女装155-170男装165-180后来又告诉我专卖店在卖场的规则等等。

我很快掌握了各种规则，通过了三天的试用期，在三天里，有一件事让我体会很深刻，就是要轮流站在一楼的门口时大声地喊门迎，本来我就很外向，心想着没问题，但是后来 我发现就算喊门迎也不是一件简单的事情，商场特别大，专卖店又都要放很大声的歌，所以当我喊出声，除了自己没人能听见，自己突然发现原来看似容易的事做上去并不容易，我们真的应该多学习，改掉自己对事物眼高手低的态度。

在正式工作期间，一开始我并不顺利。由于我是第一次接触销售，经验不足，难免会有些挫折，卖了好几天业绩都不理想，心情就沮丧起来了。在其他员工和店长的热心开导下，我又慢慢恢复了斗志，最后终于进入状态，做了好几单业绩。我由此想明白了，有时候越期待想要做好的事情反而越做不好，不要每天给自己太大压力，目标顾然要有，但更要懂得调节自己的心情，不要让心情左右你，这好像是我们90后每个孩子的缺点吧，个性顾然要有，但有个性也要适度，否则一旦走出社会可能会遇到想像不到的困难，突然明白学校让我们社会实践的目的，就是告诉我们社会不再需要只有知识头脑的经济人，更需要的是会动手并有一点知识的技术人，我更加坚定了要通过这次机会好好磨练自己的决心。

后来每天做的事情还是差不多，还是早早去上班，天黑才回来，不过自己也慢慢适应了这份工作，跟店里的其他人慢慢也熟悉了，对这份工作也慢慢适应不再感到劳累，每天上班去都很高兴，给自己的目标就是用十分的努力去做好自己的本职工作。工作到后期的时候，开学将近，顾客源源不断的来买衣服，业绩特别不错，工作也就比较顺心，感觉时间过得特别快。

结束语：

转眼短暂的社会实践就结束了，经过这20天在的工作，我才深刻认识到自己的不足，才更加明白自己要努力的事情还有很多，我很感谢帮助我学习到这些道理的朋友们，这次机会也让我知道我将要走上的社会是什么样子，和社会需要什么样的人才，让我慢慢明白自己到底该怎样去做。这次的工作让我感悟颇深，让我明白自己不能再像校园时那样的眼高手低，不知到自己几斤几两；让我更加明白原来做什么事情都不是那么容易，都要付出一定的努力，不要再没做事之前只想着自己能把它很轻松就做好，而不去动手做；也不要在想着向校园时候，有人帮你给你几次机会，社会不会给你机会，但也要知道迎风而上的道理，不要遇见什么困难只会逃避，而是要学会想办法解决；不仅这样还要以诚信对人，使自己的人际圈慢慢扩大，让自己学会怎样去为人处世；还要时刻控制自己的个性，不要让心情影响你做任何事，明白什么叫责任。这次工作我觉得我总体还算成功，但也有些小问题还需改进，如对工作的态度，和对上级的命令的听从等；每一件事做起来都会很无趣，但只要你真正喜欢去做，你才会付出你100%努力把它做好，所以不管你做任何事之前，先要从心里去喜欢这件事，这也是为什么有可多人一直换工作最根本原因；这次小小的社会实践让我明白了许多课本上不会有的道理与答案，使我心智成熟许多，很感谢这次机会，我会慢慢提高自己，使自己进步！

**导购实践报告总结篇二**

为期xxx的实习结束了，我在这一周的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识。现在我就对这一周的实践活动做一个工作小结。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过实践可以学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展下，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意：a.顾客的表情和反应，察言观色。b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对生活一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几天的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己!

导购员寒假社会实践报告

导购员社会实践心得

电器导购员述职报告

电器导购员述职报告范文

服装导购员的总结报告

导购员的辞职报告五篇

【精选】导购员的辞职报告四篇

**导购实践报告总结篇三**

姓名：

学号：

班级：

xxx 111111111 xxx学院xx班

20xx/x

社会实践报告

.超市应当是结构最简单的企业 ，但是它的经营管理却是不容小视的。作为连接产商与消费者之间的枢纽，它起着至关重要的作用。超市的最主要成员就是经营管理者与销售人员，诸如会计，保安等当然也是不可或缺的部分，但是真正主宰超市命运与发展 前景的仍然是经营管理者与销售人员。一个盈利叫大具有很好前景的超市必然拥有一批优秀 的经营管理者与销售人员。作为经营管理者，是整个超市商业 行为的核心组成，必须具备有良好的个人 素质与经营理念。诚信。古语说“与朋友交，言而有信”，诚信是做人之根本。要想成为一个成功的经营者，就应当 做到言而有信，行而无欺。世界上没有一个狡猾的人，能够狡猾到使每一个人都不知道他是狡猾的，你可能在某一时候欺骗所有的人，也可能在所有的时候欺骗某一个人，但是你却不能在所有的时候欺骗所有的人。俗话说“得利不可再往”，天时.地利.

人和总是处于一种动态变化之中。即使你偶尔通过不法或不道德的手段取得一次成功，但那并不意味着第二次你还会成功。不要怀疑，世界上永远没有能够永远瞒住别人的谎言。如果你想你的谎言不被拆穿，只有一种解药，那就是你从不说谎，永远保持正直。超市是一个薄利多销的企业，需要的是留住老顾客，吸引新顾客。顾客越多，效益越好。如果一个超市想以次充好 ，廉物高售，那么这个超市离“关门大吉”应当是不远了。当超市内出现了货物质量问题时，该向顾客道歉的及时道歉，该赔偿的及时赔偿，该退换的时退换，做到顾客对商品和服务 满意.放心。

通过朋友介绍,我成为了一名导购员,从这天起,我的生活又多了一种经历,这将是对我的挑战,也是我人生中的一笔宝贵的财富.在正式成为促销员以前,我首先要到县超市去培训,培训的经验让我懂得了如何做好一名优秀的促销员,我要以百分百的热情和真诚来面对每一位顾客.我工作的地点是在一家超市发货物,离我们家要两个小时的路程,但这些困难并不能打倒我,我坚信自己能做好这项工作,并要做的出色.开始上班以后,我发现,上班确实不是我想象中的那么容易和有趣,真的会感到累,并要面对很多从来没有遇见过的事情和问题,这都是对我的挑战..但渐渐的我发现和顾客交流是一件很幸福的事情,有的时候,一些叔叔阿姨觉得我年龄不大,便和我攀谈起来,会说些鼓励我的话,让我更有精神投入到工作,这给了我很大的信心.还有的时候,我会从一些爷爷奶奶那里得到很多生活经验,他们会告诉我如何挑选新鲜牛奶等等..这让我更加喜欢这里,更加热爱这里.有时,理货阿姨的一句表扬会让我开心很久,这就是刚刚工作的缘故吧,呵呵.这些言语都会让我更加自信,更加努力的工作,工作时每一天都会过得充实快乐,这也是一种幸福啊.当然,我也遇见过刁酸的顾客,同样也锻炼了我的忍耐力和化解小矛盾的能力,这让我懂得了宽容和谦让,让我长大了不少..“不经一番寒彻骨,怎得梅花扑鼻香。”

这次的社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。要成为一名出色的导购，就需要具备一些特定的基本素质和条件。

一、 强烈的自信心和良好的自我形象

自信心和自我形象是一个成功的导购应该具备的素质中最重要的部分。我们内心的想法，就决定我们是什么样的人。如果内心相信自己是个出色的导购，你从思想上就会一点一滴的转化为一个优秀的导购，第一件要做的事情就是想办法提高自信心和内在的自我形象，亲切的笑容、整洁的外表等都有助于提升自我形象。

二、 对产品的十足信心

一个出色的导购首先应该对自己的产品和服务具备十足的信心，你有多喜欢和相信自己的产品，决定了你在销售过程中所传递的热诚和影响。销售过程实际是一种信心的转移，我们的客户永远不会比我们自己更相信我们的产品。当他们发现我们自己有多喜欢、多爱我们的产品时，他们也会自然而然地接受和喜欢这类产品和服务。

三、 高度的热诚和服务心

成功的导购都非常关心自己的顾客，常常把他们当成最好的朋友和家人。对于进入超市的顾客，导购热情亲切的把他们当作朋友来招待，不故作专家，不强行推销，欣赏顾客的优点，提供穿着的建议，让顾客一边享受真诚的服务，一边愉快的购物。超市这种温暖的气氛是每一个顾客渴望体会的，热情诚恳的导购正是店铺气氛的营造者。树立起“帮助顾客选择适合他的商品，而不是强迫他购买最贵的商品”“是否购买不是绝对的，潜在的顾客也很重要”观念的导购，通常都能在工作中以良好的状态面对顾客。相反，一个待人冷淡，做事被动的导购会使顾客反感，大大降低顾客购买的欲望。

四、 非凡的亲和力

一般来讲，我们对自己喜欢的人所提出的建议会比较容易接受，也比较容易相信，优秀的导购都是具有很好亲和力的，都很容易博取顾客的信赖，也很容易让顾客接受、喜欢。事实上，很多成功的销售都是建立在友谊的基础上的，这种友谊越广，你的\'业绩就会越好。那么什么样的人是最具有亲和力的呢？通常一个热诚、乐于助人、关心 别人、诚恳、有幽默感的人具有很好的亲和力，很值得人信赖。人是自己的一面镜子，你越喜欢自己，你就会越喜欢别人，而越喜欢对方，对方也越容易和你建立起良好的友谊基础，自然而然的愿意购买你的产品。

五、 丰富的专业知识和销售能力

对产品具有丰富的专业知识，是一个优秀的导购必备的基本条件。一个连自己所卖的商品都不了解的人，如何将他的产品卖给顾客呢？作为一个优秀的导购，不仅对自己销售商品质量，功能，效用等了如指掌外，还要对商品的文化、历史、风格定位等内在的知识非常熟悉，只有这样，导购在接待顾客时，才能清楚的分析和说服顾客。除了对产品知识的了解外，一个优秀的导购还要具备良好的销售能力和技巧，这需要通过不断的学习和磨练。

几天的实践活动,很快的就结束了,这仿佛让我一下子长成了大人,我更加理解了爸爸妈妈工作的不容易,也懂得了学校让我们参加实践活动的目的,这对于以后要踏入工作岗位的大学新生,是一次磨练,更是一生的经验.这次实践让我明白了要想踏入社会,就要收起在家中的娇气,和生活中的小脾气,我们要适应每一种生活,和周围的朋友,并不是让别人适应我们.这就是生活...

利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德\'智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在高校蔚然成风。

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

**导购实践报告总结篇四**

在今年暑假的7月23日到8月24日期间，我在黄陵以纯专卖店做导购员，在整个社会实践过程中，我勤奋工作，积极主动思考，收获颇多，

总结

出来有以下几点：

来到店里后常听前辈说现在工作了才知道：上学期间是美好的。我虽没经历很多，但通过这次实践我也体会到了工作的艰辛。

由于我的工作是向顾客推荐衣服，从早上10点到晚上10点，除了有一个小时的吃饭休息时间，其余的都是行走在卖区里，同时还要不停的讲话，况且在卖区里，人声嘈杂，我们必须大声说话才可以让顾客听见，这使得我们嗓子难受，喉咙沙哑。刚开始的几天里我的脚是肿的，嗓子是哑的，再加上有压力的超负荷工作量使我越来越感到艰辛，到了第八天我真的都不想做下去了，尽管工作曾经接竣事。同时也越来越理解父母的辛劳，原来任何一个工作都是辛苦的。

你能否对一个陌生人微笑并主动上前打招呼?在以前的学习生活中没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受，在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。我从事的工作，靠的就是我们朴拙的微笑。面对顾客，即使我们的身体再疲惫，也要强打笑貌的工作。用强打笑貌来形容是有道理的，对于一个陌生人，面无表情的人，学会微笑，可以在最短的时间里拉近你们的距离，让他人有一种愿意亲近的感觉，顾客一旦接受你这个人之后，接受你的观点就会变得容易很多!更重要的是，学会微笑，同时也让我的性格变得开朗，更方便的和他人进行交往和沟通。

推销衣服是一项需要勇气和本领的工作，成功的推销衣服更需要专业的本领。

在推销的过程中，勇气是非常重要的。很多时候，面对冷面孔的断然回绝之后，我们都没勇气在继续下去了;面对形形色色的顾客，他们有的步履匆匆的走出，有的闲情奕奕的逛着，有的面无表情的让人生畏，有的则是和蔼可亲近人。。。。。。。。我们应该怎样走上前进行推销衣服呢?这就需要我们具有很大的勇气和屡败屡试的精神。在这个过程中，我们也慢慢学着坚强，学会长大。

大胆的面对各种各样的人，并努力的和对方保持一致，从而推出让他们满意的衣服，同时也是成功的学会了与人相处。其实，在很多时候我们是本身打败了自己。在没经验之前我们根据自己的主观思想给对方下了判定：是不可亲近的\'人。一定水平上，这是畏难而退的表现。只要你敢去接近，你就会发现很多人都是很随和，很通情达理的，他们都是和我们一样：平凡而又善良的。

本领也是一个很重要的方面。如何跟顾客沟通，如何挑选他们认同的衣服，如何说服试衣服等等都是很具本领的问题。但随着时间的积累，经验的增长，逐步找到了方法。比如给皮肤白的顾客介绍亮色的衣服，给丰腴的顾客介绍显腰俏的衣服，给肤质不太好的介绍暖色的衣服。

服装店销售永远做未来，今天把衣服卖出去并不是店的最终目的，服装店最终目的应该是把衣服及顾客对我们的信任一起卖出去，让顾客成为长期支持者，形成自己的老顾客群，并且利用老顾客的转介绍给店里带来更多的新顾客，可以这么说，老顾客在门店购买中占的比例直接反映该店铺的竞争水平!这些都是在这短暂的暑假实践中学会的知识，我想这是书本上学不到的，它也将成为我人生经历中的宝贵财富。

实践的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是实践生活的全部吧!暑假虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志力，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验无非就是我们所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就显现出来。我们除了学习书本知识，还需要参加社会实践。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识以及知识转化成真正的能力要依靠实践的经验的和锻炼的本领。

在这次暑假的时间生活中，我懂得了理论与实践相结合的重要性。或益良多，这对我今后的生活 和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个终点，也是一个起点。我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

**导购实践报告总结篇五**

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，才能创造出更好的业绩。

服装导购员的实习业务流程:

专卖店流程：营业前准备——换工作服，佩带工牌，检查仪容仪表——打扫卫生整理货品货架——参加晨会——营业开始——准备营业——陈列组合规划——接待顾客——迎接顾客——留意顾客——展示商品——介绍商品——核实开标——核对单据——包装商品——交付商品——其他配套产品介绍——送客致谢——营业后——账目稽核——环境卫生——例会组织——环境清场.

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在2次的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备。2、身体的准备。3、专业知识的准备。4、对顾客的准备。

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，才能创造出更好的业绩。磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态!这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

此时此刻;即将面临毕业，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。(后面的你想写就写，没时间就把前面的写完)

导购员的职责：

把商品卖出去是导购员的天然职责，但成就一个好的导购员决不只是把商品卖出去这么简单。销售既然是涉及到买卖双方的事，因此，站在顾客与企业的角度，导购员的职责包括以下方面。

站在顾客的角度，导购员的工作就是帮助顾客在购物时作出明智的选择。因此，导购员的工作职责包括两个方面：为顾客提供服务;帮助顾客在购买商品时作出最佳的选择。

一是为顾客提供服务。由于顾客能在多个品牌中挑选到他们需要的商品，所以导购员礼貌热情地对待顾客变得非常重要了。

二是帮助顾客作出最佳的选择。顾客不是专家，对商品的优点、利益并不了解，并且顾客面对众多商品，不知道哪一个商品最适合自己。导购员在了解顾客需求心理的基础上，使顾客相信购买某种商品能使他获得最大的利益。导购员是顾客购买商品的导师、顾问、参谋。顾客能否买到合适的商品，很大程度上取决于导购员。

导购员如何帮助顾客呢?

**导购实践报告总结篇六**

为期xxx的实习结束了，我在这一周的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识。现在我就对这一周的实践活动做一个工作小结。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过实践可以学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展下，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

蜘蛛王鞋店面推行“百分百顾客满意服务”活动。在终端卖场中推广健康，休闲，回归自然，绿色环保的空间和服务理念。这个活动很重视陈列：从匹配的产品，店堂的装潢，道具的配置，光线的颜色，再到店堂产品的搭配，音乐气氛的营造，优质的服务，到位的信息反馈系统，店堂里大家的气氛非常活跃，鞋也比其他店齐全，款式新颖。但是这一活动并没有拉动销售额的增长，还是处于销售难的困惑中。恰好是淡季，生意更冷淡。

所以在日子较空闲，我充分利用了空闲的时间学会了收银和仓管，能够熟练操作收银的两个电脑系统，填写《营运概况日报表》。比如：收银员每天必须打电话回访，做历史性消费记录；导购要求必须做客户记录，认真填写客户资料卡，利于发展vip客户；仓管每天要作明细3本账目，每天值日生记录ma7异动比分析，通过对ma7异动比的分析可以看出周一至周五的ma7异动比明显地低于周末假日。

在蜘蛛王店组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一块的点数与作帐。到后来，每个区域很多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作帐增加了难度，我也能够做到准确完成。店里每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为顾客介绍产品。这里的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。

在得到公司允许后，每天可以在店里开设临时学习班培训课程及早班军训，提高了导购素质也振奋了员工的工作热情。还从一些卖鞋的小事中可以看出，只要能真诚地贴心地对待顾客，为顾客着想，就是一种快乐。在店里也遇到很多外国顾客，我用甜美的笑容和热诚的服务来迎接他们，他们都会伸出大拇指对我说，“very good！”这些都是对我工作的肯定，我为此感到自豪！五个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。

提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，态度良好的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识；如雇佣专业的人员随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训；确定培训目标。

如：a、服务技能培训。

b、商品知识与管理培训。

c、店务作业技能培训。

d、思想观念培训。

这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。

熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。

导购员也应注意：a、顾客的表情和反应，察言观色。

b、提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

c、与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对生活一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几天的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己！

**导购实践报告总结篇七**

大学生暑期社会实践报告导购员

2024年夏天是一个不平凡的暑假，这个暑期是我人生的第一次参加工作，暑假转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了很多，感受也很深，通过自己的亲身体验社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，暑假放假后，经过熟人的介绍来到一家化妆品公司，而我在公司里做最简单的工作，每天在公司的卖场销售化妆品，给客户介绍产品，通过这次实践更进一步了解社。在这短短的一个月工作中我学会了很多社会生存的道理，我的思想也变得不再那么天真了。

首先我明白的是工作不好找，社会发展能者居之。7月9号我坐上了去襄樊的列车，对那个陌生的城市有着无限的向往，四个半小时的列车之旅我来到了这个历史悠久的文化古城，下车已是下午18:20了。在一位姐姐的带领下，吃了晚饭，去买了日用品。在沃尔玛逛了一个多小时，准备回去休息的时候，经过化妆品专柜，姐姐遇到了一个在这上班的朋友，聊了一会发现她们柜台新来了一个大学生，但是领导很不满意他的工作。姐姐就让石头姐(外号)和区域经理说说，让我去她们柜台上班，他让我回去等消息。第二天晚上，石头姐就让我11号上午去面试，面试很简单的问了我一个问题：以前做过没有。我明白社会工作是需要工作经验的，这次工作无疑是为以后毕业找工作积累经验。面试很成功当场录用，立马开始工作，由于没有经验，需要试用三天。同时，在我前面来的那个学生被开除了，这件事我感觉很内疚，因为我的到来，让别人失业了。 姐姐公司聚会带我去玩。(我工作时间少，空闲时间多)我发现了这个社会很多人都是双面的，在他们公司同事中我看到了虚伪，一个个势利的讨好上司，嘴上说的和心里想的是相反的。晚上回去我和姐姐聊到这件事，姐姐说：你可以不和他们一样，但是必须适应这个社会，这个社会就是这么现实。我发现原来搞好人际关系那么重要，而且大多数都是搞表面关系，大学的友情是那么的真实，我更加珍惜在大学的朋友了。 还是说说我上班时候的情况吧。第一天上班，业务经理看着我做，还给我加了很多要求，搞得我手忙脚乱，也许是故意刁难我试试我的能力吧。她发给了我一套xxl的工作服要我穿上(其实我穿的是s码的)。穿着工作服那个大呀，实在是穿不了啦，裤子只要手一松就掉地上了。我把工作服脱了，让她给我那一套小点的，她说：没有了，你必须穿工作服上班，你自己看着办吧。没法子，我在超市买了皮带可是工裤上没有带子，不能用。最后在慌乱中不知道怎么穿的，就那样开始工作了。一个小时我卖掉了价值五百多的商品，业务很满意的说你可以在这长期上班了，我说我做一个月就要上学了。我还以为试用期过了呢，昨天发工资还是把我试用期的三天工资扣掉了。我才发现上班不容易呀，好不容易整了一个月，还要找些理由扣掉工人的工资。

我的工作是做导购，在工作中遇到过形形色色的人。在和他们交谈中我不仅了解到不同人的消费心理，而且让我学会了如何面对不同客户的刁难，思维能力和随机应变能力有了很大的提高，因此我的业绩也是做的很不错的。在中国贫富差距很大，产生了不同的消费群体，在这个超市可以反应的淋漓尽致。有钱人是直接奔向自己喜欢的专柜，向导购要自己想买的商品，价钱都不用问;没钱的人对各种商品进行比较，选择价钱最便宜的商品，还会讨价还价(超市是不还价的)一番。在工作的同时，我还学会了与人沟通，和陌生人讲话不难，但是取得别人的信任，能够交流感情却是一件难事，就这样我在这个勾心斗角的小社会才没有被那些大姐姐排挤。人的心理研究还真的是一件很重要的学问呢。

特别容易。经过整个的暑期实践我对工作总结出以下几点：

第一：服务态度至关重要，作为一个服务行业，顾客就是上帝。这就要求我们想客户之所想，急所其之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求。

第二：要好好遵守公司的规矩。俗话说：\"国有国法，家有家规。\"自然，作为一个公司也有很多的规定，比如说：上班时间不可以串岗，不可以闲聊，不可以随意接听手机等等。所谓不可以串岗就是不可以擅自离开自己的岗位。为什么不可以随便串岗呢?因为各个岗位各个人都有各自的工作，如果随便串岗，则会出现某个岗位缺人，如果客户刚好找某个岗位的人而又恰好不在，则会给公司带来负面影响，同样不可以闲聊是因为如果在工作时间员工都在一起叽叽喳喳闲谈，公司就像一个菜市场，毫无纪律可言，那样下去，公司就会日益散漫，不利于公司的发展，而不准接听电话也是相同的理由吧，如果被经理发现，少则挨批，多则扣薪水，遵守规矩还是很重要的，所谓没有规矩不成方圆。要严格要求自己，既然进了公司就得按规矩办事，即使只是去公司做暑假工是非正式员工，也应用公司的纪律要求自己。

第三：我们也需要有工作的激情与耐心，激情与耐心就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花，在公司时，同事跟我说想做好服务这一类，一定要有激情与耐心，这一行需要有恒久的耐心去不断学习新的知识，用知识武装自己，提高自己的专业水平，要用耐心去处理好每件事，用耐心去把事情做得有条有理，那样做事才有效率。

我们公司是没有生活保障的，每天上班自己解决吃饭问题的。我开始每天都在外面餐厅吃饭，外面的贵，卫生也没有保障，感觉吃完后胃也不舒服。www.从那以后我每天自己买菜在出租屋做饭带饭上班，衣来伸手饭来张口的我，感觉自己长大了，也学会了独立。开始做的饭菜很没味道，要不是咸了就是淡了，自己都不想吃。后来慢慢的我开始尝试做其它的很多菜，虽然不好吃，但是还是尝试了。有一天我下班比较早，就在超市买了些菜回去做晚饭，姐姐回来尝了我做的菜，夸我有很大的进步哦。这次我不仅是工作更学会了生存。

在工作中我还明白了人要有抵制诱惑和防止上当受骗的能力。在上班的时候有些顾客会给我递名片，邀请我去他们公司上班。这样的名片我收了蛮多，大多是一些装饰公司和房地产公司。他们的理由是看中我的工作能力和态度，对他们的公司发展很有帮助。我自己并不是没有自信，我以自己还没有毕业为理由拒绝了。因为现在有些人用这样的理由骗一些学生的感情，听说我姐姐公司的就有人被骗过。以前我是一个单纯的女孩，什么人的话我都会相信，所以经常被骗。现在我对社会有了抵御心理，相信天下掉馅饼的事不会发生在我身上。我想以后毕业了找工作我也会有慎重考虑的。

一个人在他的学生时代要好好学习，但也要适时的增长见识，去实践，去体验社会，专业知识是重要的，但把专业知识运用于实践也重要，在大学学习的时候锻炼自己的能力很重要，在假期参与社会实践是一个很好的机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚到多少?等到毕业后，有的是赚钱的机会，做暑假工主要的目的是锻炼自己的能力。我觉得学校这样要求学生是一个和好的举措。

这个暑假我还学会了很多很多，在这也不一一列举了。走出了美丽的象牙塔感受外面的世界，去体会社会竞争的现实与残酷，而不要做一只井底蛙，丝毫感觉不到社会工作的复杂与艰辛。通过这一个多月的打工生活让我懂得了许多做人的道理，也让我看到了自己的不足和缺点，所以在今后的学习中要严格要求自己，提高自己的素质，努力学习专业技能，做一个能适应社会的人。希望在以后的学习和工作中能够有更多的收获，我也希望这个社会可以变得阳光一点。

摘 要：暑假的到来，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。想想自己开学便是大三的学生了，我想要看看我是否有能力依靠自己的双手与大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的专业能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。也想通过社会实践真正的离开大学的庇护，接触真正的社会!

关键词：社会实践 、促销 、锻炼

正文：社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒暑假有充足的时间进行实践活动，是给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为一名准大三的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有一个多月的时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力，自己能力的欠缺及社会竞争的的激烈，同时让我感到工作和挣钱的快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过,,人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

首先是促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上9：00开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的\'程序一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。 促销过程中的体会及感触：

促销通过我的实践，我觉得就是通过自己把商场的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过,,自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。促销也是一种服务性的工作，要时刻准备好微笑，顾客就是上帝，所以不管我们自己的心情状态如何，面对顾客都要提供好的态度和服务品质。这才是专业的促销人员应该具备的素质。 从这次的社会实践中我总结出：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过,,社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

大学的第一个暑假我过的很充。

实在假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真实的目的是为了检验一下自己能否在卑劣的环境中有能力依托自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的能力，培养自己的坚韧不拔的性情，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所接受，自己的能力能否被社会所承认。也好在大学毕业前有一份打工的经验，丰富大学生活。

因而在放假后的几天，我便和同学一起往找工作。可是，社会真的太现实呢啊，每个都在问我们有工作经验没有，是做长时间还是短时间，我们处处碰壁，当时想找个工作就那末难吗!因而，自己就到处找朋友找亲戚，希看能找到份工作。后来在我姐姐的帮助下，我在一家商场里应聘当服装导购员。

在我还没有正式到商场上班之前，就有一个长辈跟我说：以后上班时要尽量的多做事，对顾客要热忱接待，要大方不要害臊，处理好与同事、上级之间的关系。话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我之前没干过服装导购员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练以后，我就适应了那里的一切，很快熟习了自己的工作环境。固然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮兴奋的，由于我努力工作了一天，我的付出会有回报。

我觉得在商场上班真的太辛劳了啊，固然是上半天休息半天，但上班必须站着不能坐着，有太多的规矩呢，动不动就是罚款的。

在商场上班天天必须做两件事：第一、天天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、天天早上要开早会，班长要讲这几天的考勤和工作要求。

在摩尔新世纪购物商场上班，每个员工必须牢记商场的理念：厚德诚信，全心投进。团队气力，客户价值。摩尔商场这样的经营理念使其赢得了很多顾客的好评。也让我知道作为一位商场工作职员，要积极地做好自己的工作，对顾客要有耐心要亲切友善，要建立良好的企业形象;而作为一位顾客，要尊重工作职员。

在还没有到商场上班时，自己也逛过商场，当时从没想过自己会在商场上班，觉得在商场上班肯定很好，又干净，冬热夏凉的。但，当自己真的在商场上班时，觉得自己当初的想法太天真了，不管在好的工作都有其规矩的。在摩尔新世纪购物商场上班我学会了很多。

一、不能破坏商场的规矩。俗语说：国有国法，家有家规。自然，那末大的一个商场也有它自己相应的规定。商场对我们的规定就是：上班分两班倒，早8：30到下午3：00，下午3：00到晚10:00的上班时间，在上班时间不准靠、趴、蹬柜台货架，不准擅自离开工作岗位、串卖场购物，不准和同事随意聊天，不准吸烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。其中最最重要的是你的服务态度。工作职员对顾客的态度一定要亲切、恳切，让顾客有如沐浴东风般的感觉。顾客满意了，才能开心的购物。在这里顾客就是上帝，我们不能由于顾客的身价不同就把顾客分成三六九等。在我们眼前所有的顾客都是一样的，对待所有的顾客都要有耐心，有爱心。认真回答顾客对商品提出的疑问，有时自己也不明白顾客的疑问也别逞强，默默记在心里，等着放工休息的时候再向同事、班长询问。

二、永久都不要说没有事情做，要自己给自己找事情做。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。永久都不要等着领班的告知我们货物太少了，要补货了，才想着往补货。等到他们告知我们时就太晚了，我们的努力，我们的仔细，我们的预备，我们的血汗就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让他人告知我们该干甚么，我们要自己想着我们该干甚么了!

三、对顾客，要永久保持微笑，要让顾客知道你很兴奋为他(她)服务。我是作为一位销售衣服的导购员，每位顾客到这购买衣服，都是为了让自己开心，穿的衣服舒服。所以对每位顾客要有不同的说法，要为顾客选好舒适的衣服。

四、对顾客的要求我们要认真完成。在每个商场都有一个顾客服务中心，它帮助顾客解决各种烦恼，如要退货、投诉等。天天看着顾客服务中心的人如何帮助顾客解决烦恼，让我学会很多。自己要会说、会想、会思考;要晓得控制住自己的情绪，天天会碰到不同的人不同的题目，要学会冷静对待，以不变应万变;要多看新闻，多了解国家对个别商品的要求。

实在感觉时间过得很快，自己的一个多月的暑假生活就过往呢。在这个暑假生活中我过的很充实，固然天天上班很辛劳，在工作中也碰到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中碰到了自己从未有过的经历，让我明白用钱轻易赚钱难啊!

五、要充分了解顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结。

现在的大学生做兼职是很普遍的现象，为了多了解社会，为了提早进进社会，为了将来找工作时也有经验可谈，很多的学生就选择了兼职这一条路。我也不例外，做的这份兼职确切让我对这个社会有了更深的熟悉，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的知识固然重要，可是要是利用到平日的生活中其实不是件很轻易的事，能够让他人承认自己的知识和能力更是一件不轻易的事。这些熟悉或许不是很深入，或许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生一定是有益而无害的。以后假如有时间的话，不论是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。固然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无穷的!

这次社会实践，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不容易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意想到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式。因此，对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会、提高自我能力的重要机会。作为大三的学生，社会实践也不能停留在大一、大二那样的迷茫时期，社会实践应结合我们自身的实际情况，能真从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。因此我觉得在进行社会实践活动之前，自己心底应该有个目标，为自己制定一个切实可行的计划，这样才能在实践中真正获益，锻炼自己，提高能力。

因此为了更好地了解社会、提高自己，感受社会目前的就业形势，体验工作的乐趣，这个学期快要结束的时候，我在同学的介绍下应聘了蓝月亮洗衣液清洁演示员的工作。虽然从头至尾工作的时间只有整整二十天，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作时间让我体验到了工作的不易，自己能力的欠缺以及社会上人情的冷暖,同时让我体会到了工作带给人的种种，在学校的自由天地里无法体会的“愉悦感”。

清洁演示员对我来讲是一个陌生的工种，它不同于促销员，却要同时做着促销员的工作。对于促销，我之前有过伊利牛奶的促销，本以为轻车熟路，谁知这次被分到超市的洗化区，却又是另外一种情况。

我工作的每一天：

上岗之前有专业的培训，会了解一些日常的洗衣常识和洗衣液的专业知识以及蓝月亮的产品知识。中午12点上班到晚上8点，我们主要的工作就是在搭建的演示台旁边为顾客演示蓝月亮手洗专用洗衣液的“干衣预涂法”并介绍相关产品，以此来带动销售。此外，在促销员去开会的时候，我们还要承担促销的工作。蓝月亮的产品并不只是洗衣液，当然更不是只有手洗专用这一款洗衣液，它还有洗手液、洁厕、消毒液、衣领净、柔顺剂等单品，因此对于这些单品的知识我们也得了解，否则无法销售。还有，超市有一些所谓的“公益活动”，像是擦排面、站扶梯、整仓库、送货，这些轮到了我们还是要做，反正在我工作的20天里面，这些全遇到了。

工作过程中的感触与体会：

一、 要有良好的专业素质

当我们在向顾客介绍演示时，首先自己得对要推销的产品有足够的了解，大量的产品知识的储备会使得我们在与顾客交流的过程中有相当的底气，这样才能解决顾客在消费过程中一系列的问题，让消费者明明白白、放放心心地购买，在不知不觉中塑造良好的品牌形象。

二、 要有良好的语言表达能力和与陌生人交流的能力

前面说过，我们的工作和促销其实没有太大区别，和一般促销员不一样的只是，我们没有销量的压力。和促销一样，我们工作的目的除了做好产品的宣传，就是拉动销售额。我们通过对产品用法的演示，让顾客购买。所以，与超市里面来来往往的顾客进行交流，让他们停下来看我们演示是我们工作的第一步，这就要求有与陌生人交流的能力。在产品演示及介绍的过程中，语言要简洁，同时还要有亲和力。在面对顾客的质疑时，要有良好的心态来应对，不能自乱阵脚，语无伦次。

三、 要有良好的心理素质及受挫抗压能力

高端洗衣液”的产品定位，要是没有良好的心理素质及受挫抗压能力，真的是难以生存！

四、 要有吃苦耐劳的精神

现在很多企业在招聘的时候都会很看重应聘人员吃苦耐劳的精神。清洁演示员虽然对我来讲是个新鲜的领域，但其实也不是完全新鲜。况且每天都做同样的事情，实在是很枯燥。更何况手长期泡在水中，难免会对皮肤有所伤害。这就要考验我们的敬业精神了，要吃苦耐劳。

本次社会实践活动总结：

一、 态度决定一切

在服务行业工作的人，应该都听说过“顾客就是上帝”这句话。的确，在超市办理进店的时候，华润万家的“永恒六原则”就要求背诵并牢记，总结起来就是：顾客是绝对不会有错的。“十三不准”里面还有一条：不准和顾客发生任何争执。

这也就是说，做一项服务工作，顾客就是上帝的良好服务态度是必须要有的，要想在超市里站得住脚，销量是检验能力的唯一标准。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量。语言要文明礼貌，待客要热情周到，要尽可能地满足顾客的要求。只要有一个热情服务于他人的态度，大多数顾客还是文明有礼的，不会故意为难人，就会得到顾客的肯定，用自己的好态度去换取顾客的好印象。

二、明确目标，合理地设计规划自己

进行暑期的社会实践活动，不仅是为了赚外快，更重要的是去尝试更多可能性，发掘自身的潜能，感受社会现实，找出适合自己的发展道路。因为在学校里学什么专业，并不代表以后就能从事那个行业，多与社会接触，才能更好地找到自己的位置。然后会自己订一个实际可行的职业生涯规划，为以后的生活打下良好的基础。

这次的社会实践时间虽然不长，但却真正地磨练了性格，明白社会不是自己想象中的那样，增强了责任感和适应能力。在社会竞争如此激烈的今天，社会的洗礼对于大学生而言显得尤为重要，越是早的去接触它，也许就意味着越早的适应它。

真理来源于实践，只有在不断地参加社会实践的过程中才能将我们在学校里学到的理论知识与实际中的工作经验相结合。社会才是学习和受教育的更为广阔的天地，在那片天地里，个人的人生价值都会得以体现。

**导购实践报告总结篇八**

为期xxx的实习结束了，我在这一周的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识。现在我就对这一周的实践活动做一个工作小结。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过实践可以学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展下，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意：a.顾客的表情和反应，察言观色。b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对生活一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几天的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己！

5篇在现实生活中，需要使用报告的情况越来越多，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是小编帮大家整理的，......

**导购实践报告总结篇九**

随着服装业的激烈竞争和服装零售业的发展，从事服装导购的人员越来越多，很多大学毕业生也把服装导购作为自己实习的岗位，那么，服装导购员怎样写？下文就说了一个服装导购员实习报告范本，可供参考！

为期四周的实习结束了，虽然实习的时刻不是很长，但在这段时刻中我学到了许多课本上学不到的知识，也第一次亲身贴近了社会，丰富了自己的社会经验，对我即将踏进社会工作有很大的帮忙。

四周中我一向在一家班尼路专卖店做导购员。导购顾名思义就是引导顾客来购买你的商品，也就是售货员。做导购看起来很简单，其实它也有许多事情要做。在班尼路专卖店，工作时刻是每一天7个小时，星期六，星期天是12个小时。每一天8点30到店里，去了的第一件是就是打扫卫生，卫生务必得做到仔细、认真，务必得干净，九点务必打扫完。然后领班就带领大家开一个小会，时刻是15分钟，主要是说一下这天的工作资料，计划，务必得完成的销售目标，各位导购还得定下自己的销售目标，在完成了销售的目标后可能能够提前下班。这就让我们有一种职责，在货场上我们得热情的招待顾客，尽量不好和顾客发生不愉快的事情，尽量促成交易，在货场上我们务必得整理好货品，保证货品的整齐有序。在快要下班时我们得清点货场上的货品，然后由领班进行收尾工作，给我们做这天的。

在四周的实习中我认识到要做一名好的导购务必得具备必须的条件：穿着务必得整齐、干净，招待顾客务必得彬彬有礼、大方、热情，工作起来要有干劲，不能以貌取人，但也得看准顾客，我们得让顾客高高兴兴的进来买了商品觉的是物有所值或者是物超所值的。导购员的形象的好与坏将会直接的影响到公司的形象，顾客乐意的到你那里来买东西很定是看重了货品的质量和你的服务。做为导购虽然只是公司最底层的员工，但我们也得发奋去做好，只有把小事都做好了，才会有更好的`机会等着我们。

透过这次实习工作，让我认识到在今后的工作中务必得踏实很干，不能想当然，吃苦的精神还是务必得有的，对待自己的工作不论是大是小，都务必认真、仔细的去做好了，对自己认为很难的事情务必得有信心，有激情，在工作中还得不断的充实自己，不断的学习，处理好和同事、领导的关联，只有这样才能使自己在工作中不断的向前发展。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn